
INSTITUTIONS AND ECONOMIC THEORY. THE CONTRIBUTION OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

DE ERIC FURUBOTN Y RUDOLF RICHTER

Jaime Lozano

La nueva economía institucional (NEI) no cuestiona de frente a la economía neoclásica. Sin embargo, institucionalistas como Coase, Eggerston y North sostienen que en el futuro la economía será institucional. No existirá economía más que la de las instituciones. En esta misma dirección Furubotn y Richter comienzan su libro al presentar las razones por las cuales existe una amplia insatisfacción con la economía convencional.

En las últimas dos décadas los críticos de la economía neoclásica señalaron la precariedad de las teorías de la producción y del intercambio vigentes. Podría decirse que la fuerza de la NEI surge de estas insatisfacciones y que por ello no es raro escuchar la recuperación de la clásica definición de la economía como la ciencia social de la riqueza.

Este libro es un buen intento de condensar en un manual las principales ideas de la Nueva Economía Institucional. El texto se inscribe en la tradición de la economía de los costos de transacción, los derechos de propiedad y la teoría de los contratos. Los autores insisten a lo largo de todo el libro en la necesidad de concentrarse en los puntos de contacto entre la economía y disciplinas como la antropología, la ciencia política, la sociología y las ciencias cognitivas. De todas ellas es necesario extraer herramientas que junto con las de la microeconomía han sido útiles para replantear supuestos sobre la racionalidad, la información, los costos de transacción y darle paso al análisis de las principales instituciones: el mercado, el Estado y la empresa.

El libro está dividido en diez capítulos. Después de una buena introducción, en la que se señalan los principales cambios en términos de supuestos y conceptos que trae consigo la nueva economía institucional, sigue un capítulo en el que se define el sentido de la principal herramienta heurística del texto, el concepto de costos de transacción. Para los autores el reconocimiento del hecho de que estos costos no son nulos en la realidad representa el origen de toda la problemática neoinstitucionalista. El libro sigue con dos capítulos sobre derechos de propiedad; uno, quizás el más extenso de todo el libro (85 pp.) sobre teoría de los contratos y después de un capítulo sobre el mercado, uno sobre el Estado y otro sobre la empresa, el libro termina con unas notas sobre el desarrollo futuro de la economía institucional.

Una de las herramientas más útiles para quienes se están introduciendo al tema desde esta perspectiva se encuentra al final de cada capítulo. Allí los autores ofrecen un listado de lecturas recomendadas para tener mayor claridad conceptual, mostrar algunas posiciones críticas y en ocasiones señalar los estudios que aplican estas herramientas a la realidad económica.

El libro se desarrolla a lo largo de una tensión permanente y evidente entre la honestidad intelectual que se muestra por las limitaciones que todavía tienen las principales categorías del análisis institucional y la presentación persuasiva de sus ventajas analíticas e instrumentales. Aunque el libro nombra autores de otras vertientes institucionalistas como Commons y algunos exponentes del historicismo alemán, en la mayoría de los casos los presenta como aportes de una etapa que la nueva economía institucional ha superado por su perfil analítico y poco hostil al trabajo teórico abstracto (p. 2). Esta característica podría interpretarse como un defecto, si se tiene en cuenta que cada vez son menos claras las diferencias irreconciliables entre el viejo institucionalismo de la tradición de Veblen y Commons y el nuevo (Rutherford, 1994).

El libro tiene una ventaja importante con respecto al tratamiento que se le da al análisis de los costos de transacción. La verdad sea dicha, el concepto no está muy bien desarrollado, incluso no tiene una sola dimensión de análisis, hay autores que incluso hablan de varias definiciones de costos de transacción (North, 1990). Una de las virtudes del capítulo dedicado al tema es que muestra con claridad los niveles de análisis involucrados en la discusión. En un sentido muy general los autores identifican tres escenarios de interacción en términos de transacciones: el mercado, las organizaciones y la política. En cada uno de ellos se pueden identificar dos niveles de análisis diferenciados que los analistas no siempre tienen en cuenta: el primero

es el de la configuración, mantenimiento y cambio de un diseño organizacional (entendido como un conjunto de individuos al que se le puede asociar la influencia de un conjunto de reglas). En segundo lugar, la operación de este diseño también tiene unos costos, su funcionamiento cotidiano trae consigo costos de información, de decisión y de cumplimiento del marco de reglas.

El mercado también tiene costos de definición de reglas que inciden en los costos de información y los de negociación. Por lo general los analistas sólo se detienen en los costos de operación del mercado y no en los de su establecimiento. En este punto los autores son bastante claros (pp. 42-45) y su argumentación conduce a cuestionar el concepto de mercado que la teoría neoclásica tradicionalmente asocia al mecanismo de precios. No en vano el libro tiene todo un capítulo llamado "La nueva economía institucional del mercado", donde se aprecia en forma clara la pérdida de importancia del enfoque convencional de precios para hablar del funcionamiento del mercado, sin tener en cuenta la forma en que se establece.

Esto es un punto de enorme importancia para el análisis de los países ex socialistas que en la actualidad atraviesan un proceso de transición al capitalismo. Los científicos sociales que han asesorado estos países han aprendido, después de cometer varios errores, a concentrarse en el análisis de los procesos de establecimiento y configuración de las instituciones de mercado. La falta de mentalidad capitalista, la ausencia de una cultura de mérito, la carencia de escenarios de negociación política e incluso la idea de propiedad privada o derechos de propiedad, han constituido una de las principales barreras para el éxito de las transiciones.

A lo largo de casi todo el libro Furubotn y Richter se detienen a señalar la relevancia de esta dimensión del análisis institucional. Aunque el panorama es oscuro todavía en este tema, los autores tienen la honestidad de plantear el problema como uno de los más importantes de la nueva economía institucional y que tradicionalmente en los análisis empíricos de los costos de transacción no se han tenido en cuenta (pp. 39-66). Pero el punto no sólo es relevante para los países en transición, también lo es para los países del Tercer Mundo.

Las limitaciones teóricas de la economía de los costos de transacción todavía son grandes, como lo señalan los autores. Aunque es muy común escuchar recomendaciones de política o reformas para bajar costos de transacción, la teoría todavía no ha desarrollado un concepto de eficiencia institucional que permita sostener que el mejor de los mundos es aquél en el que los costos de transacción son mínimos. La razón empírica es que estos costos representan más del 50% del GDP de países ricos como Estados Unidos o Alemania.

Este hecho debería ser tenido en cuenta por aquellos analistas que creen demasiado en la espontaneidad del mercado, y que defienden ciegamente las reformas hacia el mercado como si las instituciones que lo sostienen fueran las mismas en todas partes del mundo y no tuvieran costos políticos y económicos para su creación y mantenimiento.

En medio de estas debilidades conceptuales, los autores caen en cierta ambigüedad, tal vez propia del estado actual de la investigación, al reconocer el fracaso general que han tenido los intentos por incorporar los costos de transacción a los modelos de equilibrio general, al tratarlos como costos de transporte o comercialización (pp. 54-67). Al parecer los cambios en los supuestos de información y la dependencia estratégica de los agentes impiden mantener los resultados convencionales del modelo Arrow-Debreu.

Esto puede ser un indicador más de la ambigua separación que la nueva economía institucional adelanta de la teoría neoclásica (prefacio). Tal hecho puede ilustrarse en el tratamiento que los autores hacen del mercado en el capítulo 7, en el que se separan de los pilares del análisis neoclásico, el sistema de precios y, aunque en menor medida, el análisis de eficiencia. La razón es que se entiende el mercado de manera diferente al centrarse en las actividades transaccionales básicas que sostienen los intercambios: búsqueda, inspección, contratación, ejecución, control y mecanismos de cumplimiento. En sentido estricto, la organización de mercado se encarga de la organización de las actividades de transacción en el momento de la conclusión del contrato. El mundo neoclásico se centra sólo en el final feliz de esta contratación, pero ignora todas las actividades que lo hacen posible. Los precios son sólo parte de la historia (pp. 283-291 y 312).

Otra consecuencia del análisis del mercado de Furubotn y Richter es que se niega su autonomía con respecto a la política. Esto es algo que los neoinstitucionalistas sólo habían reconocido cuando hablaban del cambio institucional (North, 1990). Si los intercambios dependen de las relaciones sociales y la cooperación explícita o implícita de los agentes, incluidos los códigos éticos y morales, la dimensión pública se introduce como algo más que un garante de los derechos de propiedad y los contratos. Esto es esencial para entender las fallas del mercado y las del Estado.

Alrededor de este tema se desarrollan algunas ideas importantes sobre el Estado, entendido como el establecimiento de un contrato que puede interpretarse como una relación-agente principal. También hay una perspectiva no contractual que entiende el Estado como un agente depredador. En realidad, en este capítulo el análisis no es muy

profundo y sólo reseña el concepto de mercado político y el papel del Estado en los acuerdos internacionales. Las relaciones entre la economía y la política que definen el trasfondo de la discusión sobre el Estado no son estudiadas en detalle (las restricciones económicas de las decisiones políticas, las restricciones políticas de las reformas económicas, la relación democracia-mercado). Tal vez no eran parte del interés de los autores, quienes sin embargo hacen un buen resumen de algunos conceptos de la teoría de la elección pública, al ubicar su pertinencia dentro de la discusión sobre los derechos de propiedad.

Sin embargo, no hay que olvidar que los autores reconocen que siguen siendo poco satisfactorias las teorías sobre el Estado desarrolladas hasta ahora.

El tema del libro con un tratamiento más sistemático es, sin duda, el de los contratos. En este capítulo (5) los autores tocan diferentes aproximaciones al estudio de los contratos, el modelo principal-agente bajo azar moral y selección adversa, la teoría de los contratos implícitos, el modelo de contratos imperfectos y los acuerdos de autocumplimiento. En este capítulo es notable la influencia de Coase y Williamson en sus aproximaciones, aunque los autores prefirieron las aproximaciones formales al tema y dejar sólo para el final algunos comentarios sobre discusiones no formalizadas.

El libro, tal vez por las virtudes de los autores, tiene un sesgo hacia los contratos al desarrollar la mayoría de su discusión sobre la firma, el mercado y el Estado en esos términos. A pesar de que los autores reconocen las limitaciones de las herramientas de análisis, este reconocimiento no va más allá como para reconocer las críticas que se han hecho a la teoría de las organizaciones de Williamson desde el evolucionismo (Winter y Williamson, 1996) y las limitaciones que existen para integrar en un solo enfoque todas las aproximaciones sobre los contratos.

A pesar de todas las limitaciones señaladas, las virtudes del libro son suficientes para poder recomendar su lectura para estudiantes de pregrado de último ciclo y para aquellos profesores que quieran usarlo como texto guía para cursos sobre teoría de los contratos y neoinstitucionalismo en general.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- North, Douglass C. 1990. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, F.C.E.
- Rutherford, Malcolm. 1994. *Institutions in Economics, The Old and the New Institutionalism*, Cambridge University Press.
- Winter, Sidney; Williamson, Olivier, compiladores. 1996. *La naturaleza de la empresa. Orígenes evolución y desarrollo*, F.C.E.